

10月例会

「中小企業でもできるマーケティングの手法～加工メーカーとなるために～」

平成24年10月30日 於 久御山町ふれあい交流館ゆうホール
京都樹脂精工(株) 山下 直毅

「必要性と可能性」～ビジネスイノベーションを起こせ～を年間テーマに掲げた ビジネス研鑽委員会の本年度2回目の担当例会、10月例会を「中小企業でもできるマーケティングの手法 ～加工メーカーとなるために～」と題し10月30日(火)に開催いたしました。



この例会では、ビジネス専門家の先生にご講演いただくのではなく、「生”のお話をお聞きしたい」「実践されたマーケティングの手法を教えてください」「いかにしてビジネスイノベーションをおこされたのか」などなど、そのような思いから、機青連の諸先輩にお願いさせていただき現場で取り組まれた内容をご講演いただきました。

第1部では、株式会社木村製作所 代表取締役社長 木村俊彦氏に、「自社の強みを見つける必要性(SWOT分析)」「新規顧客へのアプローチ方法(技術提案型営業)」「顧客に来社してもらう仕組み(来社してもらうことのメリット)」「技術の差別化(産学連携・研究機関との連携の必要性)など」といった観点から成功談・失敗談を含めた経験談、そしてこれから向かおうとされている方向性をもとに、何が・なぜ必要なのか。どういった点に可能性があるのか。といったご講演をいただきました。

また第2部では、株式会社新和製作所 専務取締役 加納伸一氏、株式会社ハタナカ 代表取締役 畠中国彰氏、城陽富士工業株式会社 代表取締役専務 江森正和氏のお三方に、実際に各企業様で取り組まれた・取り組まれているマーケティングの手法を、さらには、そこに繋がる精神とはどういったものなのか、そのために各社様で何が必要であったのかなどをそれぞれにご講演いただきました。

今回、若手会員が自社に持ち帰りすぐにも実践したいという学びがあった共に、「待ち工場」ではなく顧客の創造とイノベーションを継続し続ける「加工メーカー」にならなければいけないという気付きがあり、そして、機青連の「育とう 育てよう 育ちあおう」の精神を実感し、改めてその素晴らしさを感じることができた例会となりました。

木村社長・加納専務・畠中社長・江森専務には、「機青連で学んだ事を少しでも若手会員に還元したい。」との思いで、快くご講演をお引受けいただきました事、改めて御礼申し上げます。

